# 最新房地产中秋活动方案策划 房地产中秋活动方案(优秀9篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-03-16

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。房地产中秋活...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**房地产中秋活动方案策划篇一**

借助中秋节这个中国的传统节日，组织xxx小区的各位业主举办一些联谊活动来联络感情，一方面是为了加强我们开发公司同业主间的\'相互交流和沟通，另一方面是为xxx社区文化建设做好前期基础工作。同时，也可以充分树立业主口碑的有效传播资源，利用老客户关系，积极传播项目活动信息，继续推进老带新的活动，利用活动促销，集中解决滞销产品。借助举办此次联谊活动的机会，提升开发商和xxx项目的形象和口碑，也是向客户很好诠释xxx品质生活的有效手段。

中秋情意浓，xx献真情——xxx中秋业主联谊会。

20xx年9月6日晚上17：30——21：00。

xxx新售楼部广场

1、xx住宅小区开发建设领导小组领导；

2、xx公司领导；

3、xxx项目组人员、xxx业主以及周边居民人员等。

1、中秋晚会

安排一台答谢业主客户中秋文艺演出，节目时长为2小时，节目内容包括歌曲、舞蹈、变脸、反串、魔术等，中间穿插业主抽奖，晚会尾声安排品尝直径1米巨型月饼。

2、业主抽奖

凡在xxx购买房屋的客户（以交纳大定为准）均可参加中秋抽奖，凭中秋业主联谊活动邀请函参加抽奖。

奖项设置：

一等奖（1名）：全自动洗衣机（价值1000元）；

二等奖（2名）：微波炉（价值500元）；

三等奖（3名）：豆浆机/榨汁机（价值300元）；

纪念奖（10名）：电饭煲（价值100元）。

抽奖流程：

（3）中奖客户凭个人身份证、邀请函正券可当场到售楼部工作人员处办理领奖手续，现场未领奖的奖品在售楼部保留有效期为一周，过期视为放弃领奖。

3、猜谜游戏

活动现场布置字谜，由来访客户和业主自由参加猜谜游戏，凡猜中谜底的客户可到售楼部前台工作人员处兑换礼品一份（礼品为抽纸和扑克）。（详见方案）

1、17：30：来宾开始签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

2、18：20：来宾到贵宾区就座；

3、18：25：主持人宣布活动开始，介绍与会佳宾；

4、18：27：政府领导讲话（3分钟）；

4、18：30：公司领导讲话（3分钟）；

5、18：35：中秋晚会演出（约2小时），中间穿插业主抽奖活动；

6、20：40：晚会结束。

售楼部广场广场彩虹拱门1个、气柱2个、墙体条幅（竖）若干条，演出舞台一个及灯光、音响、无线话筒等道具一组，现场摆放露天塑料座椅。从大门到财政局，沿着绿化带两侧，均匀布置彩旗。

售楼部贵宾区、洽谈区，以及演出现场前排贵宾座席，安排月饼、糖果、瓜子、纯净水等节日食品。

1、短信：50000条（主要面向手机高端客户）。9月20日至9月22日发送（成交客户短信提前发送）。

2、单页：20000份，大8k，150克双胶纸。9月20日至9月22日派发。

3、邀请函：800份。9月18日开始向客户发放。

4、电视流字：9月20日至9月22日播出。

5、单页和邀请函须在9月16日开始印刷，9月17日交付使用。

总策划及现场指挥：xx；

物品采购、演出洽谈：xx；

手续办理、政府协调：xx；

客户通知、邀请函发放、奖品兑换：xx；

现场布置：xx，工程部、物业部同事配合；

现场客户接待：xx，全体销售人员；

秩序维护：xx，公司其他部门同事配合（具体分工另行安排）。

序号，项目及物品名称，数量，单价，金额，备注

01、文艺演出，/，/，15000，含舞台、道具等

02、手机短信，50000，0。03，1500，

03、宣传单页，20000，0。21，4200，

04、单页夹报派发，/，/，600，

05、邀请函，800，，1000，

06、奖品，/，/，4000，

07、小月饼（散装）、糖果、瓜子、小瓶纯净水等，/，/，20xx，

08、备用金，/，/，1000，/，合计/，/，/，29300，

xxx中秋业主联谊晚会人员安排

时间：9月5日

内容：晚上24点，演出公司舞台框架到场，搭建舞台，提前由工程部接好电线和舞台现场配电箱备用。

时间：9月6日

内容：从上午8点至下午17点，由演出公司安装现场气柱、虹门，安装舞台灯光、音响，并进行调试，需工程部电工配合。

演出前由工程部安排人员查验舞台搭建及现场线路是否安全。演出后负责撤离电线和配电箱等。

17点30分，客户开始报到登记，由售楼部销售人员负责接待安排。

现场人员安排如下：

1、现场指挥：

负责人：李xx

人员：李xx、王x。李xx负责现场整体协调和沟通；黄xx负责协助指挥和协调销售人员；李xx负责与演出公司沟通和协调；王x负责和现场公安部门沟通和协调。观看演出的政府领导和其他贵宾由王x和李xx负责接待。

客户接待：

负责人：张xx

人员：全体销售人员。2名负责客户引导，2名负责登记和抽奖箱投奖，2名负责组织客户参加猜谜游戏。节目开始后，调整人员安排，2名人员负责兑奖并作登记，另安排3人到演出现场协助工作。

要求：提前通知客户到售楼部领取并填写《邀请函》，确保客户如期到场参加晚会，要求到场率达到80%以上。

活动当天，安排两名销售人员着工装在广场迎接客户，并引导客户到售楼部登记，并指导客户将《邀请函》副券撕下投到抽奖箱，并告知抽奖须知。

演出开始前，引导客户参观售楼部，并组织客户参加现场灯谜猜谜游戏。

演出开始后，安排3人到演出现场协助秩序维护和客户帮助工作，负责安排贵宾客户入座，及安排其他客户有序观看演出。

2、秩序维护：

负责人：郭xx

人员：物业人员及公司其他部门员工，需6人。广场入口处安排2人负责引导车辆停放，广场上禁止一切车辆停放（包括自行车、电动车），并协助民警指挥交通。舞台贵宾区座席安排2人，负责看管隔离带和座椅，防止人员抢座和哄抢物品，演出开始后负责舞台和观众席之间秩序维护，防止演员和观众互动时发生拥护。广场上安排4名机动秩序员负责现场人群秩序维护，防止拥挤、滋事及突发事件发生等，演出结束后，负责引导人群疏散。

3、物品保障：

负责人：王x

人员：办公室及销售部内勤人员等，需2人。负责售楼部和贵宾区座席前圆桌上的月饼、糖果、瓜子、纯净水布置，演出开始后，视具体情况及进补充上述物品。

20xx中秋节联谊晚会节目流程单

17：30音乐响起，来宾签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

主持人宣读：《抽奖办法》《奖项设置》及晚会的其他答谢活动。

18：20来宾到贵宾区就座。

18：25主持人宣布活动开始，介绍与会嘉宾。

18：27政府领导讲话（3分钟）。

18：30公司领导讲话（3分钟）。

18：35中秋晚会演出正式开始；

开场舞蹈《我的街舞》，青春劲舞、服装靓丽。

18：42主持人开场词宣布抽奖办法、奖项设置、和月饼品尝等活动。

18：50男歌，王保国《今夜你会不会来》、《串烧联唱》。

19：58进行第一次抽奖。宣布抽奖规则。开启纪念奖10名（价值100元的电饭煲）抽奖人员从观众中挑选。

19：18女民歌，唱响新乡总冠军等奖项、新玛特《唱响新乡》特约评委，王xx，《美丽家园》、《青藏高原》。

19：26杂技，《顶技》、《杂耍》。

19：38进行第二次抽奖。开启三等奖3名（价值300元的豆浆机/榨汁机）抽奖人员从观众中挑选。

19：44男歌，王保国《我要抱着你》。

19：47绝活，张艺龙，河南电视台《你最有才》前十强，《双截棍》、《软功》、《少林特技》、《搞笑小插曲》、《赤脚踩钢刀》。

20：07进行第三次抽奖。开启二等奖2名（价值500元的微波炉）抽奖人员从观众中挑选。

20：12舞蹈，《青春热舞》。

20：15川剧变脸。

20：20进行第四次抽奖。开启一等奖1名（价值1000元的全自动洗衣机）抽奖人员从观众中挑选。

20：23模仿秀（赵本山）王江华，签约东南电视台、浙江卫视台。

20：43播放结束曲，主持人上台宣布中秋晚会结束。

**房地产中秋活动方案策划篇二**

1、利用中秋节事件营销，通过中秋节暖场活动，活跃现场气氛，提高客户来访率；

2、通过暖场活动，为项目营销中心聚集人气，提高项目认知度；

4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；

5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

二、主题

《月满情缘·欢聚中秋》——xxxx中秋客户答谢会

三、活动时间

20xx年9月4日周四18：30—21：00

四、活动地点

“xxxx”营销中心

五、活动内容

主要形式：蛋糕diy活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

1、蛋糕diy

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动活动内容：

邀请蛋糕师傅给大家示范了手绘蛋糕的做法，客户、来宾在蛋糕师傅的指导下，体验自己动手的乐趣，自己手绘属于自己的专属蛋糕（客户可以活动时间内自由参与）蛋糕为事先制作完成，活动现场参与客户只需领取蛋糕及奶油、果酱等材料给蛋糕绘图或者写字即可客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

2、热场表演

活动时间：20xx年9月4日19：00——20：30

活动地点：“xxxx”营销中心参与对象：营销中心现场全体客户活动内容：

中秋歌舞表演（节目串烧）

3、抽奖活动

活动时间：20：40——21：00

活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户

奖品设置：

一等奖（1名）：洗衣机/电冰箱（800元以内）

二等奖（5名）：电饭煲/蒸汽挂烫机（200元以内）三等奖（10名）：嘉华代金卷（50元）

4、商家联盟（与物业管理公司、xx蛋糕协商具体展销时间及价格）

活动时间：20xx年9月2日—9月8日

活动地点：“xxxx’营销中心，邀请联盟单位参展

联盟形式：联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或其他商品，增加我项目现场人气联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户外伞、桌椅等）

六、老客户回馈

目的：回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心客户

回馈对象：缴纳报名申购金客户及意向登记客户

回馈时间：20xx年9月4日—8日

回馈方式：回馈礼品

回馈礼品设置：嘉华礼品包（30元以内）

数量：150人

七、客户邀约

邀约对象：缴纳报名申购金客户、意向客户

客户邀约期：8月25日—9月4日

确定来访人数：8月31日确定

注：为保证活动氛围及项目口碑广告宣传，活动当天邀约公司家属参与相关活动。

八、执行工作计划（略）

九、活动分工（略）

十、活动流程（略）

十一、活动现场分工（略）

十二、现场布置及功能分区图（略）

现场布置

1、背景板

2、来宾休息区预计摆放60把椅子

3、月饼展示区

4、由嘉华自行搭设（户外伞、长桌、桌巾）

5、蛋糕diy区

长桌、桌巾、diy材料、户外伞、活动流程示意图。

十三、活动物料及费用预估

预案：提前5天查询天气状况，若出现下雨，提前进行活动时间修改。

**房地产中秋活动方案策划篇三**

1、负责：企划部

2、成员：各部门负责人

20xx年9月份

地点：

凯悦城售楼处

准备：

职业顾问电话邀约、外面截流

1、促进开盘成交客户签订合同

2、提升当天现场售处气氛，使得房子很抢手

3、为凯悦城打响名气，促使人际口碑效应

庆中秋，迎国庆，送大礼!

望景送情意，中秋礼上礼

(时间开盘的`前一天)

(一)、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节;(条幅或者对联，5元一米，5米x5=25元)

外墙悬挂巨幅：宽：高=10mx13m，宣传活动内容;(130平米x10=1300)

在门上方悬挂大红灯笼8个。(26x8=210)

共计费用：30+1300+210=1540元=1600元

(二)、场内布置：(开盘的前一天)

1、条幅：欢迎光临“凯悦城”售楼处

2、在一楼大厅设立一个大月饼;(kt板或塑料材料价格不详，预算大概300元)

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在加上两个人进行现场月饼制作，在牌坊上端悬挂吊牌写上家乡月饼，烘托做月饼和家乡的气氛;(牌坊加上原料和人工1000元)

4、租用婚庆公司的地毯、拱门、音响、(500元)

5、在各楼层通道摆放上50个小吊旗(4x50=200元)

(时间：开盘前一天准备到售楼处，

1、dm海报宣传;

a、宣传内容：项目的户型与配套优势等

b、时间：20xx年8月30日;

c、宣传形式：图片加文字。

2、场外巨幅、展板宣传;

3、场内播音宣传;(售楼处有)

活动流程

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级(需带认购和客户身份证)——核对后领取奖品——销售让客户从后门离开。

(置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群)

外场景布置(巨幅+灯笼+对联)费用1600元

内场景布置(kt板+牌坊)费用2500元

不可预算费费用500元

共计费用：4600

**房地产中秋活动方案策划篇四**

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力;

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

9月xx日下午5：00-8：35

xx酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字摄影)

3、xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

xx

时间节目安排备注说明

5：00客户陆续到场并签到安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6：00开场演员演唱《花好月圆》掀起现场之节日气氛。

6：05主持人致开场欢迎词

6：08xx公司代表及客户代表致辞邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重;客户代表及发言由发展商安排。

6：10主持人公布活动主要内容主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6：15节目表演豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6：25xx公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6：30歌舞表演音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6：50互动游戏中秋有奖猜谜。

7：10国基公司代表讲话及第一轮砸奖讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7：25互动游戏中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7：45趣味表演及歌舞表演各一个表演，增加现场欢笑声。

8：00规划设计院代表讲话及第二轮砸奖讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8：15独唱2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8：25xx公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，xx代表颁奖。

8：35共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为200x80=16000元(需要最后与酒店方面落实)

**房地产中秋活动方案策划篇五**

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力;

4、增进项目圈子的`凝聚力，答谢客户支持。

中秋月邻里情——天中豪园中秋节感恩答谢酒会

9月12日(周五，农历八月十三日)下午5：00-8：35

天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字摄影)

3、xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

自助冷餐酒会互动游戏表演抽奖隐性项目推介

时间节目安排备注说明

5：00客户陆续到场并签到安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6：00开场演员演唱《花好月圆》掀起现场之节日气氛。

6：05主持人致开场欢迎词

6：08xx公司代表及客户代表致辞邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重;客户代表及发言由发展商安排。

6：10主持人公布活动主要内容主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6：15节目表演豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6：25xx公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6：30歌舞表演音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6：50互动游戏中秋有奖猜谜。

7：10国基公司代表讲话及第一轮砸奖讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7：25互动游戏中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7：45趣味表演及歌舞表演各一个表演，增加现场欢笑声。

8：00规划设计院代表讲话及第二轮砸奖讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8：15独唱2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8：25xx公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，xx代表颁奖。

8：35共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

**房地产中秋活动方案策划篇六**

今天是20xx年秋季新学期开学的日子，9月1日晚上8点，我观看了中央电视台综合频道播出的大型公益节目《开学第一课》，电视节目以“先辈的旗帜”为主题，围绕“长征精神”，为同学们讲述红军长征路上的故事。

节目分为“信念不移、勇往直前、百折不挠、坚持不懈”四节课，节目主持人撒贝宁、董卿、何炅将带领同学们一起聆听长征故事，学习长征精神，在展现长征精神的同时寻找长征与当下的结合点，给青少年以价值观的启迪和引导。

今晚的节目，最激动人心的是全场人员起立一同唱响国歌，注目五星红旗徐徐上升至顶端，开启长征精神的传承仪式。

曾主演多部红色主题影视剧的演员侯勇，站在舞台上声情并茂地朗诵《长征七律》。

“红军不怕远征难，万水千山只等闲”这时多么大的气魄啊！那么我们新一代的少年应该怎样学习红军精神呢？我觉得是：吃苦耐劳，不怕困难，团结互助，无私奉献。我从现在起要牢记这十六个字，刻苦学习，努力钻研，互帮互助，长大了做一的有用的人，把我们的祖国建设的更加繁荣昌盛！

我明白了许多道理，红军的优秀品质——坚强、智慧、勇敢、自信、顽强、团结……一直深深地鼓舞着激励着我。我能所做的就是努力学习科学文化知识，在困难面前决不低头。顽强拼搏的精神并不是生来就有的，也不是轻而易举就能具备的。而是需要经过持久的刻苦磨炼，才能逐步形成。我要用自己的行动来证实自己——我能行！

房地产营销活动策划方案

学校中秋节活动方案

中秋节策划活动方案

中秋节活动策划方案

中秋节促销活动方案

中学中秋节活动方案

欢度中秋节活动方案

中秋节营销活动方案

中秋节的活动方案

中秋节主题活动策划方案

**房地产中秋活动方案策划篇七**

xx项目的地段以及已经展示出来的高品质，吸引的是一群驻马店城市高支付能力以及向往高品位的消费者。为更好提升项目品牌以及口碑,体现开发商的实力与诚意，我司认为有必要举行高档次客户答谢酒会。活动方案如下：

一、活动思路及目的

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力;

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、活动主题：中秋月·邻里情——××中秋节感恩答谢酒会

三、活动时间：9月xx日下午5：00-8：35

四、活动地点：天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、活动参与人员

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字+摄影)

3、××公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、参与方式

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式：自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介

八、活动内容及流程

时间

节目安排

备注说明

5：00

客户陆续到场并签到

安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的.归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来.更多精品原创文章.放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6：00

开场演员演唱《花好月圆》

掀起现场之节日气氛。

6：05

主持人致开场欢迎词

6：08

××公司代表及客户代表致辞

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重;客户代表及发言由发展商安排。

6：10

主持人公布活动主要内容

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6：15

节目表演

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6：25

××公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6：30

歌舞表演

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6：50

互动游戏

中秋有奖猜谜。

7：10

国基公司代表讲话及第一轮砸奖

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

**房地产中秋活动方案策划篇八**

借助中秋节这个中国的传统节日，组织xxx小区的各位业主举办一些联谊活动来联络感情，一方面是为了加强我们开发公司同业主间的相互交流和沟通，另一方面是为xxx社区文化建设做好前期基础工作。同时，也可以充分树立业主口碑的有效传播资源，利用老客户关系，积极传播项目活动信息，继续推进老带新的活动，利用活动促销，集中解决滞销产品。借助举办此次联谊活动的机会，提升开发商和xxx项目的形象和口碑，也是向客户很好诠释xxx品质生活的有效手段。

中秋情意浓，xx献真情——xxx中秋业主联谊会。

20xx年9月6日晚上17：30——21：00。

xxx新售楼部广场

1、xx住宅小区开发建设领导小组领导；

2、xx公司领导；

3、xxx项目组人员、xxx业主以及周边居民人员等。

1、中秋晚会

安排一台答谢业主客户中秋文艺演出，节目时长为2小时，节目内容包括歌曲、舞蹈、变脸、反串、魔术等，中间穿插业主抽奖，晚会尾声安排品尝直径1米巨型月饼。

2、业主抽奖

凡在xxx购买房屋的客户（以交纳大定为准）均可参加中秋抽奖，凭中秋业主联谊活动邀请函参加抽奖。

奖项设置：

一等奖（1名）：全自动洗衣机（价值1000元）；

二等奖（2名）：微波炉（价值500元）；

三等奖（3名）：豆浆机/榨汁机（价值300元）；

纪念奖（10名）：电饭煲（价值100元）。

抽奖流程：

（3）中奖客户凭个人身份证、邀请函正券可当场到售楼部工作人员处办理领奖手续，现场未领奖的奖品在售楼部保留有效期为一周，过期视为放弃领奖。

3、猜谜游戏

活动现场布置字谜，由来访客户和业主自由参加猜谜游戏，凡猜中谜底的客户可到售楼部前台工作人员处兑换礼品一份（礼品为抽纸和扑克）。（详见方案）

1、17：30：来宾开始签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

2、18：20：来宾到贵宾区就座；

3、18：25：主持人宣布活动开始，介绍与会佳宾；

4、18：27：政府领导讲话（3分钟）；

4、18：30：公司领导讲话（3分钟）；

5、18：35：中秋晚会演出（约2小时），中间穿插业主抽奖活动；

6、20：40：晚会结束。

售楼部广场广场彩虹拱门1个、气柱2个、墙体条幅（竖）若干条，演出舞台一个及灯光、音响、无线话筒等道具一组，现场摆放露天塑料座椅。从大门到财政局，沿着绿化带两侧，均匀布置彩旗。

售楼部贵宾区、洽谈区，以及演出现场前排贵宾座席，安排月饼、糖果、瓜子、纯净水等节日食品。

1、短信：50000条（主要面向手机高端客户）。9月20日至9月22日发送（成交客户短信提前发送）。

2、单页：20000份，大8k，150克双胶纸。9月20日至9月22日派发。

3、邀请函：800份。9月18日开始向客户发放。

4、电视流字：9月20日至9月22日播出。

5、单页和邀请函须在9月16日开始印刷，9月17日交付使用。

总策划及现场指挥：xx；

物品采购、演出洽谈：xx；

手续办理、政府协调：xx；

客户通知、邀请函发放、奖品兑换：xx；

现场布置：xx，工程部、物业部同事配合；

现场客户接待：xx，全体销售人员；

秩序维护：xx，公司其他部门同事配合（具体分工另行安排）。

序号，项目及物品名称，数量，单价，金额，备注

01、文艺演出，/，/，15000，含舞台、道具等

02、手机短信，50000，0。03，1500，

03、宣传单页，20000，0。21，4200，

04、单页夹报派发，/，/，600，

05、邀请函，800，，1000，

06、奖品，/，/，4000，

07、小月饼（散装）、糖果、瓜子、小瓶纯净水等，/，/，20xx，

08、备用金，/，/，1000，/，合计/，/，/，29300，

xxx中秋业主联谊晚会人员安排

时间：9月5日

内容：晚上24点，演出公司舞台框架到场，搭建舞台，提前由工程部接好电线和舞台现场配电箱备用。

时间：9月6日

内容：从上午8点至下午17点，由演出公司安装现场气柱、虹门，安装舞台灯光、音响，并进行调试，需工程部电工配合。

演出前由工程部安排人员查验舞台搭建及现场线路是否安全。演出后负责撤离电线和配电箱等。

17点30分，客户开始报到登记，由售楼部销售人员负责接待安排。

现场人员安排如下：

1、现场指挥：

负责人：李xx

人员：李xx、王x。李xx负责现场整体协调和沟通；黄xx负责协助指挥和协调销售人员；李xx负责与演出公司沟通和协调；王x负责和现场公安部门沟通和协调。观看演出的.政府领导和其他贵宾由王x和李xx负责接待。

客户接待：

负责人：张xx

人员：全体销售人员。2名负责客户引导，2名负责登记和抽奖箱投奖，2名负责组织客户参加猜谜游戏。节目开始后，调整人员安排，2名人员负责兑奖并作登记，另安排3人到演出现场协助工作。

要求：提前通知客户到售楼部领取并填写《邀请函》，确保客户如期到场参加晚会，要求到场率达到80%以上。

活动当天，安排两名销售人员着工装在广场迎接客户，并引导客户到售楼部登记，并指导客户将《邀请函》副券撕下投到抽奖箱，并告知抽奖须知。

演出开始前，引导客户参观售楼部，并组织客户参加现场灯谜猜谜游戏。

演出开始后，安排3人到演出现场协助秩序维护和客户帮助工作，负责安排贵宾客户入座，及安排其他客户有序观看演出。

2、秩序维护：

负责人：郭xx

人员：物业人员及公司其他部门员工，需6人。广场入口处安排2人负责引导车辆停放，广场上禁止一切车辆停放（包括自行车、电动车），并协助民警指挥交通。舞台贵宾区座席安排2人，负责看管隔离带和座椅，防止人员抢座和哄抢物品，演出开始后负责舞台和观众席之间秩序维护，防止演员和观众互动时发生拥护。广场上安排4名机动秩序员负责现场人群秩序维护，防止拥挤、滋事及突发事件发生等，演出结束后，负责引导人群疏散。

3、物品保障：

负责人：王x

人员：办公室及销售部内勤人员等，需2人。负责售楼部和贵宾区座席前圆桌上的月饼、糖果、瓜子、纯净水布置，演出开始后，视具体情况及进补充上述物品。

20xx中秋节联谊晚会节目流程单

17：30音乐响起，来宾签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

主持人宣读：《抽奖办法》《奖项设置》及晚会的其他答谢活动。

18：20来宾到贵宾区就座。

18：25主持人宣布活动开始，介绍与会嘉宾。

18：27政府领导讲话（3分钟）。

18：30公司领导讲话（3分钟）。

18：35中秋晚会演出正式开始；

开场舞蹈《我的街舞》，青春劲舞、服装靓丽。

18：42主持人开场词宣布抽奖办法、奖项设置、和月饼品尝等活动。

18：50男歌，王保国《今夜你会不会来》、《串烧联唱》。

19：58进行第一次抽奖。宣布抽奖规则。开启纪念奖10名（价值100元的电饭煲）抽奖人员从观众中挑选。

19：18女民歌，唱响新乡总冠军等奖项、新玛特《唱响新乡》特约评委，王xx，《美丽家园》、《青藏高原》。

19：26杂技，《顶技》、《杂耍》。

19：38进行第二次抽奖。开启三等奖3名（价值300元的豆浆机/榨汁机）抽奖人员从观众中挑选。

19：44男歌，王保国《我要抱着你》。

19：47绝活，张艺龙，河南电视台《你最有才》前十强，《双截棍》、《软功》、《少林特技》、《搞笑小插曲》、《赤脚踩钢刀》。

20：07进行第三次抽奖。开启二等奖2名（价值500元的微波炉）抽奖人员从观众中挑选。

20：12舞蹈，《青春热舞》。

20：15川剧变脸。

20：20进行第四次抽奖。开启一等奖1名（价值1000元的全自动洗衣机）抽奖人员从观众中挑选。

20：23模仿秀（赵本山）王江华，签约东南电视台、浙江卫视台。

20：43播放结束曲，主持人上台宣布中秋晚会结束。

**房地产中秋活动方案策划篇九**

借助中秋节这个中国的传统节日，组织xx小区的\'各位业主举办一些联谊活动来联络感情，一方面是为了加强我们开发公司同业主间的相互交流和沟通，另一方面是为xx文化建设做好前期基础工作。同时，也可以充分树立业主口碑的有效传播资源，利用老客户关系，积极传播项目活动信息，继续推进老带新的活动，利用活动促销，集中解决滞销产品。借助举办此次联谊活动的机会，提升开发商和xx项目的形象和口碑，也是向客户很好诠释xx品质的有效手段。

中秋情意浓，xx献真情——xx秋业主联谊会。

20xx年9月20日晚上1730——2100。

xx新售楼部广场

1、新城住宅小区开发建设领导小组领导

2、xx公司领导

3、xx项目组人员、xx业主以及周边居民人员等。

1、中秋晚会

安排一台答谢业主客户中秋文艺演出，节目时长为2小时，节目内容包括歌曲、舞蹈、变脸、反串、魔术等，中间穿插业主抽奖，晚会尾声安排品尝直径1米巨型月饼。

2、业主抽奖

凡在xx购买房屋的客户以交纳大定为准均可参加中秋抽奖，凭中秋业主联谊活动邀请函参加抽奖。

奖项设置：

一等奖1名：全自动洗衣机价值1000元

二等奖2名：微波炉价值500元

三等奖3名：豆浆机/榨汁机价值300元

纪念奖10名：电饭煲价值100元。

抽奖流程：

3中奖客户凭个人身份证、邀请函正券可当场到售楼部工作人员处办理领奖手续，现场未领奖的奖品在售楼部保留有效期为一周，过期视为放弃领奖。

3、猜谜游戏

1、1730：来宾开始签到、参观售楼部，参加猜谜游戏

2、1820：来宾到贵宾区就座

3、1825：主持人宣布活动开始，介绍与会佳宾

4、1827：政府领导讲话3分钟

4、1830：公司领导讲话3分钟

5、1835：中秋晚会演出约2小时，中间穿插业主抽奖活动

6、20xx：晚会结束。

售楼部广场广场彩虹拱门1个、气柱2个、墙体条幅竖若干条，演出舞台一个及灯光、音响、无线话筒等道具一组，现场摆放露天塑料座椅。从大门到财政局，沿着绿化带两侧，均匀布置彩旗。

售楼部贵宾区、洽谈区，以及演出现场前排贵宾座席，安排月饼、糖果、瓜子、纯净水等节日食品。

1、短信：50000条主要面向手机高端客户。9月20日至9月22日发送成交客户短信提前发送。

2、单页：20000份，大8k，150克双胶纸。9月20日至9月22日派发。

3、邀请函：800份。9月18日开始向客户发放。

4、电视流字：9月20日至9月22日播出。

5、单页和邀请函须在9月16日开始印刷，9月17日交付使用。

总策划及现场指挥：xx

物品采购、演出洽谈：xx、xx

手续办理、政府协调：xx

客户通知、邀请函发放、奖品兑换：xx

现场布置：xx，工程部、物业部同事配合

现场客户接待：xx，全体销售人员

秩序维护：xx，公司其他部门同事配合具体分工另行安排。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn